

# Amenaza a la vista para la exportación de cefalópodos

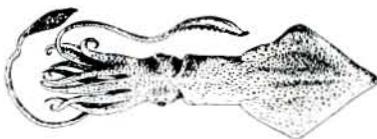
La pesquería de cefalópodos —calamar, gíbia, pulpo, choco,...— ha crecido en España una rama pujante y progresiva de la producción de la mar. Galicia, una vez más, ha sido pionera en tal desarrollo industrial.

No todo se ha debido —justo es reconocerlo—, al empuje y la profesionalidad, hartamente acreditados, de nuestros armadores y pescadores. A su iniciativa se debe que zonas pródigas y secularmente inexploradas de un caudaloso recurso, se hallen hoy en plena producción ultra rentable en principio. Decimos en principio, porque el factor mercado condiciona siempre la rentabilidad. Y esta no siempre depende de las proporciones de la oferta. Hace falta su concordancia con la demanda, lo que no siempre puede asegurarse.

Con todo, olvidando a veces tan elemental principio de partida, la flota española arribó un día al llamado Mar de Boston e inauguró un "boom" que a los propios norteamericanos ha sorprendido. Asimismo, lo que no había constituido una pesquería específica del Banco Canario-Sahariano pasó a adquirir un auge excepcional, y a convertirse en una caudalosa fuente de importaciones. Indudablemente que esta fuerte dependencia de la demanda exterior no podía dejar de condicionar, incluso fuertemente, el desarrollo normal de nuestra pesquería de cefalópodos.

Como siempre ocurre, los armadores emitentes de la oferta se fueron resignando a las fluctuaciones de la demanda, con bruscos desniveles en los precios, además de las discontinuidades insoslayables que registra la disponibilidad natural de recursos, por "mares de leva" u otras causas menos aparentes. Así las cosas, la pesquería de cefalópodos de fuente española, siempre se ha visto más o menos amenazada por desequilibrios provocados por el agio exterior. Lo que pudiéramos denominar estrategia de precios de monosopnio.

Este concepto de la doctrina económica significa que en el mercado domina un solo comprador, el cual en la práctica es quien fija los precios. Todo el mundo sabe que el Japón ha sido, en este caso, el comprador casi único, lo que le ha permitido tener



El "*Loligo vulgaris*", o calamar en su puño la facultad de imponer los precios a la oferta masiva de cefalópodos congelados capturados por la flota española.

Con este factor de desequilibrio se viene luchando desde hace años, pero lo cierto es que cada vez se acentúa más. Contra tal contingencia no ha sido posible luchar, o no parece que se haya intentado. Indudablemente sería muy difícil, porque en el resto del mundo no hay un consumidor de productos de la mar, y particularmente cefalópodos, como el viejo imperio del Sol Naciente. Tampoco existe otro país cuya gente se halle tan infiltrada en el resto del planeta, ni conozca mejor sus reservas de recursos bióticos incorporados a la despena humana.

Todo esto explica las dificultades que se encuentran en toda negociación de precios con el Japón, aún siendo este país uno de los de mayor nivel de vida del mundo y más alto ingreso per capita. Pero lo cierto es que una situación tan poco tranquilizadora para la industria española de cefalópodos congelados, puede estar a punto de deteriorarse mucho más.

No es otra la razón del presente comentario. Hemos registrado en nuestra atalaya informativa, otro movimiento de las grandes empresas pesqueras japonesas, que de rechazo puede traer consecuencias altamente desfavorables para el subsector de la oferta española de tan sabroso producto, aún no comercializado en último grado por el país que los captura. La cuestión merece ser meditada, incluso por los organismos corporativos de la propia modalidad industrial.

\* ★ \*

La primera empresa conjunta (joint venture) del sector de la pesca que se constituye por los empresarios pesqueros norteamericanos de la costa Este del Estado de New York, se ha

establecido en Long Island, con una macro-armadora japonesa. El pacto social asegura a 25 arrastreros norteamericanos, la compra de todo el calamar que produzcan, entregándolo a bordo al buque-fábrica Shirane Maru, de aquélla bandera. A bordo de éste se cuenta con una tripulación especializada de 50 hombres, para tratar inmediatamente el producto de la descarga.

La operación resuelve muchos problemas a los armadores locales. El primero es el aseguramiento de la absorción rentable de la oferta, sin tener que preocuparse de tratar la pesca a bordo, comercializarla, exportarla, hacer prospección de mercados, etc.

Tanto los transbordos como el tratamiento en cubierta de las especies capturadas se halla altamente mecanizado, con lo que también se proporciona una economía de tiempo y salarios a los ofertantes. No todos los armadores en principio interesados estaban conformes con el trato. Lo estuvieron al advertir que se creaba una situación de indefensión para ellos, desde el punto de vista del mercado.

Nadie sabe lo que ocurrirá mañana, pero los norteamericanos están pensando en que los japoneses también se podrían llevar otras especies, como la merluza, el eglefino, etc que no encuentran mercado en Norteamérica ni en el Canadá. Pretensión que difícilmente puede tener éxito, dados los gustos y tendencias del mercado japonés, que como todos tiene sus preferencias.

Y lo que también tiene el monosopnio como técnica de mercado... es la proclividad al abuso, que es por donde la cuerda pueda romper. Y por donde puede hacerse difícil en un futuro próximo que España cuente con el Japón como cliente casi único de sus excedentes de producción de cefalópodos.

